

Tahukah anda, kebanyakan sistem MLM yang patuh syariah menggunakan prinsip *jua'lah* ini.

Bagaimana Merungkai JUA'LAH?



Sebagaimana yang saya katakan pada keluaran lepas, kontrak *jua'lah* ialah 'suatu akad atau iltizam untuk memberikan suatu ganjaran ke atas sesuatu perbuatan tertentu, atau ke atas perbuatan yang tidak diketahui, atau ke atas perbuatan yang sukar dilakukannya.

Namun begitu, masih ada beberapa pembaca yang masih keliru dan mengemukakan beberapa pertanyaan. Di sini saya jelaskan lagi beberapa perkara yang perlu diberikan perhatian.

Bolehkah dan bagaimanakah seseorang itu boleh membatalkan atau memfasakhkan 'jua'lah' yang dia telah ucapkan?

Ya, *jua'lah* boleh difasakhkan oleh pihak yang menawarkannya. Namun pihak tersebut mesti mengambil kira beberapa keadaan iaitu:

○ *Ja'il* (pihak yang menawarkan) menfasakhkan *jua'lah* sebelum pengusaha memulakan kerja untuk melaksanakan tugas tersebut. Pada keadaan tersebut maka *ja'il* harus menfasakhkan kontrak tersebut tanpa perlu membayar apa-apa kepada pengusaha.

○ *Ja'il* melarang pihak pengusaha meneruskan usaha kontrak *jua'lah*, maka *ja'il* mesti membayar upah yang bersesuaian terhadap apa yang telah diusahakan oleh pengusaha.

○ Pengusaha menfasakhkan *jua'lah* setelah dia memulakan usaha, maka pengusaha tidak perlu membayar apa-apa

kecualilah mereka telah bersetuju supaya salah satu pihak perlu membayar ganti rugi sekiranya membatalkan usaha tersebut.

○ Sekiranya terfasakh kontrak *jua'lah* yang bukan kesalahan pengusaha dan *ja'il* telah mendapat manfaat daripada kerja pengusaha, maka pengusaha berhak mendapatkan bayaran sekadar kegunaan yang boleh digunakan oleh *ja'il* pada perkara yang dia telah usahakan.



Apakah perkara yang boleh dijadikan ganjaran atau bayaran (*ju'ul*)?

Saudara kena melihat beberapa situasi seperti berikut:

○ Bayaran *jua'lah* mestilah sesuatu yang diiktiraf sebagai bernilai (*mutaqawwim*) menurut syarak dan mampu diserahkan.

● Sekiranya bayaran tersebut *majhul* (unsur tidak pasti) atau perkara larangan menurut syarak, atau tidak upaya menyerahkannya, maka wajib diberikan upah yang kebiasaan diberi kepada pengusaha untuk melakukan kerja tersebut (*ujrah al-mithal*).

● Boleh memberi bayaran *jua'lah* menggunakan perkara yang sedang diusahakan oleh pengusaha, contohnya pengusaha berhak mendapatkan sepuluh peratus daripada hutang yang sedang dituntut oleh pengusaha, atau menggunakan rumah yang dibina untuk tempoh yang tertentu sebagai bayaran *jua'lah*.

● Kaedah asalnya ialah bayaran *jua'lah* hanya boleh diberikan setelah pengusaha berjaya melakukan perkara yang diminta oleh *ja'il*.

Pengecualian

Jika perkara yang diusahakan atau diperoleh berdasarkan kontrak *jua'lah* itu merupakan perkara atau barang hak milik orang lain. Justeru pengusaha tidak dibenarkan mendapatkan barang atau perkara tersebut kerana milik orang lain, *ja'il* mesti membayar wang ganjaran atau bayaran tersebut.

Berlaku kerosakan pada barang atau perkara yang sedang diusahakan oleh pengusaha tanpa kecuaian atau terlebih urus, maka pengusaha masih berhak mendapatkan bayaran (*ju'ul*).



Bolehkah pengusaha meminta bayaran awal sebelum memulakan usaha melakukan perkara yang diminta?

➤ *Ja'il* boleh membuat pendahuluan bayaran kepada pengusaha sebelum pengusaha memulakan kerjanya.

Walaupun begitu, bayaran tersebut dikira pinjaman di dalam akaun *ja'il* dan pengusaha tidak memilikinya sebelum menyiapkan kerjanya.

Jika perkara *jua'lah* tidak berjaya diusahakan, maka *ja'il* berhak meminta kembali bayarannya sekiranya pengusaha tidak mampu mengusahakannya dan *ja'il* wajib memulangkannya.



Adakah tugas orang tengah (broker) menggunakan prinsip ini?

➤ Ya, *broker* menggunakan prinsip ini iaitu *ja'il* menawarkan kepada *broker* bayaran sewaan bulan pertama daripada sewaan untuk jangka masa yang panjang itu.



Bukankah penawaran sebegini mempunyai unsur jahalah (ketidakpastian)?

➤ Ya, penentuan sebegini mempunyai ketidakpastian. Namun ia dimaafkan bagi kontrak *jua'lah* kerana ia merupakan kontrak yang tidak memerlukan kepada *qabul* (lafaz atau perbuatan menerima kontrak tersebut). Namun, pengusaha hanya layak kepada bayaran setelah dia berjaya melakukan tugasnya.



Adakah sistem Multi Level Marketing (MLM) mempunyai unsur ini dan bagaimanakah caranya?

➤ Ya, *Multi Level Marketing* yang patuh syariah menggunakan prinsip ini. Penganjur menawarkan kepada ahlinya peratusan tertentu daripada bayaran sesuatu pembelian sekiranya mencapai satu kadar yang tertentu. Maka, inilah amalan yang dibenarkan dalam *jua'lah*.



Kalau begitu, MLM adalah sesuatu yang dihentikan?

➤ Tidak boleh membuat rumusan semudah itu. Masalah dalam MLM yang tidak patuh syariah ialah ada banyak unsur yang bertentangan dengan syarak, antaranya:

● Menjual sesuatu barang atau perkhidmatan yang tidak atau kurang bernilai dengan harga yang mahal. Bahkan barang tersebut hanya helah untuk mendapatkan yuran ahli yang besar.

● Barang-barang yang dijual ialah barang yang tidak patuh syariah atau tidak halal seperti alat solek yang bernajis.

● Mendapatkan keuntungan bukan daripada jualan tetapi daripada kutipan ahli-ahli yang membayar yuran dan lebih cenderung kepada 'money game' atau permainan wang.

● Ada unsur riba kerana janji untuk memberi keuntungan yang tertentu di atas yuran keahlian yang dibayar.

QA HIGHLIGHT



Q Apa pandangan Ustaz untuk mengelakkan larangan syarak dalam sistem MLM?

A Penganjur-penganjur MLM perlu menubuhkan jawatankuasa syariah supaya mereka boleh mengusahakan supaya dirangka MLM berdasarkan kontrak *jua'lah* dan konsep *hibah* daripada syarikat dan menentukan keharusan penjualan sesuatu barang atau perkhidmatan supaya ia bukan helah kepada *money game*.

Pihak penganjur juga perlu melanggan sijil halal Jakim bagi memastikan keharusan produk mereka. Semoga Allah ﷻ memberikan kita kekuatan untuk mengurusniaga dengan cara yang dirahmati oleh-Nya.